

In het boekenvak gerold

In de westerse wereld behoort het boekenvak tot de oude industrie, terwijl de leescultuur in het Caribisch gebied groeiende, maar nog volop in ontwikkeling is. De tendens bestaat dat als men eenmaal afgestudeerd of werkzaam is, men minder gaat lezen. De scholingsgraad van een volk bepaalt de geestelijke aard van een land. Misschien moeten we nieuwe instrumenten uitvinden en uitkijken naar andere platforms om mensen aan het lezen te krijgen. Nico Luydens blikte terug op de mooie tijden die hij beleefde toen hij werkzaam was bij boekhandel De Wit & Van Dorp op Aruba.



Bezoek van prinses Laurentien.

door Quito Nicolaas - foto's Nico Luydens

Hoe lang werkte je bij Van Dorp?

"Op 1 juli 2020 was ik 48 jaar in dienst. Ik had graag mijn 50 dienstjaren willen vieren als kroon op mijn carrière. Maar helaas was dat niet mogelijk. Ik ben begonnen toen ik net geslaagd was voor mijn HBS-A diploma in 1972, aan het Colegio Arubano. Aanvankelijk was ik van plan om in Nederland voor tolk te gaan studeren. Ik was goed in vreemde talen en had een beurs aangevraagd, maar die werd me niet toegekend. Men wilde mij een beurs geven om voor docent Spaans te gaan studeren. Daar had ik geen zin in. Dus zei ik: ik kijk het even aan en zal het jaar daarop weer een beurs aanvragen. Tijdens de laatste twee jaar van mijn HBS-A werkte ik als vakantiewerker bij boekhandel Van Dorp Aruba. En ook als ze mij nodig hadden ging ik 's middags na school werken. Toen ik geslaagd was benaderde de toenmalige directeur, wijlen Frans Heemels, mijn vader en vroeg hem wat ik van plan was te gaan doen. Een directeur Heemels zei dat hij graag zou hebben dat ik bij hen in vaste dienst zou komen. Ik ben op gesprek geweest en werd aangenomen, en daar was ik dan. Tot juli

2020. Wel werd de boekhandel verteld dat als ik het volgende jaar een beurs zou krijgen, ik dan verder ging studeren. Maar het lot bepaalde anders. Mijn vader overleed dat jaar in december en ik kon het niet over mijn hart verkrijgen om mijn moeder alleen te laten met zeven kinderen. Dus ben ik gebleven."

Kun je iets vertellen over welk genre boeken het meest wordt verkocht?

"Het is niet zo dat bepaalde genres meer verkopen dan andere. Elk genre heeft per jaar momenten dat er meer van wordt verkocht. Kinderboeken hebben bijvoorbeeld een periode, van oktober tot en met kerst. Je hebt de Kinderboekenweek, Sinterklaas, Kerstmis. En zo heb je andere genres die ook hun periode kennen. Veel educatieve boeken in juli/augustus. Schoolboeken en methodes voor de Back to School-periode. Het patroon in deze genres bleef in de loop der jaren ongewijzigd. Wel hebben veranderingen plaatsgehad. Bijvoorbeeld de lokale literatuur in het Papiament. De mensen gingen meer en meer de lokale taal waarderen en zodoende ook de lokale auteurs en hun producties. Tevens kwam het

nieuwe genre van New Age en spiritualiteit meer in trek. Daarnaast ook boeken in het Engels en Spaans. De hele markt is in de loop der jaren helemaal veranderd."

Wie kopen meer boeken: mannen of vrouwen?

"Ik vind dat toentertijd vrouwen meer boeken kochten dan mannen. En ouderen meer dan jongeren. Dus je moest altijd wel een gevarieerde voorraad hebben voor elke doelgroep. Dit patroon is in de loop der jaren ook helemaal veranderd. Mannen, vrouwen en jongeren kopen allemaal meer boeken."

Is de promotie van een boek de taak van de auteur of van de boekhandel?

"Het moet de taak van allebei zijn. Veel auteurs schrijven een boek. Het boek verschijnt en wordt gepresenteerd. En tot daar. Als de auteur zelf het beheer in handen heeft van zijn boeken, blijft hij zijn boeken promoten. Hij loopt de boekhandel binnen, kijkt wat er nodig is. Zet zijn boeken netjes. Enzovoorts. Maar er zijn auteurs die nadat hun boek verschenen is, dit in handen geven van een distributeur. En vaak doet de distributeur zelf ook geen marketing voor het boek. Een van mijn taken was de boeken van lokale auteurs constant in

de gaten te houden en regelmatig aan te vullen. Dus zorgen dat de boeken constant besteld worden zodat er geen 'nee' wordt verkocht."

Van Dorp was de eerste die begon met boekeninformatie via e-mail?

"De nieuwsbrief die we samenstelden bereikte steeds meer mensen. Het e-mailbestand werd alsnog groter. In de nieuwsbrief maakten wij bekend wanneer er nieuwe boeken binnenkwamen. Of als we een bepaalde promotieactiviteit hadden. We hadden ook een top-10 van de best verkochte boeken in het algemeen. Maar tevens een top-10 van de best verkochte lokale boeken. En ook een top-25 best verkochte boeken van het jaar."

Hoe verloopt het bij de bestelling van bestsellers?

"Vaak maken we een nieuwsbrief als we zien dat een bepaald boek een bestseller zal worden. En we zetten er 'COMING SOON' bij. De klanten zien het en reserveren het boek vooraf. Zo heb je ook een beeld of je genoeg hebt besteld of dat er bijbesteld moet worden."

Van Dorp was de eerste die veel promotie deed voor lokale auteurs.

"Ja, dat klopt. We deden veel

promotie voor lokale auteurs. We organiseerden signeersessies op een zaterdag. Maakten persberichten en stuurden e-mails rond. We maakten flyers en stopten die in de boekentas van de klanten. Dit bleef zo gedurende de jaren. De laatste jaren deden we ook veel op Facebook.

We organiseerden activiteiten tijdens speciale gelegenheden of voor bepaalde feestdagen zoals voor de viering van 18 maart, Koninginnedag (nu Koningsdag), Betico Dag, Kinderboekenweek. Er werd dan een boekenmarkt georganiseerd, met van alles en wat in de uitverkoop was. We nodigden een aantal schrijvers uit en die konden hun boeken aan het publiek aanbieden. Dit was altijd zeer geliefd bij de auteurs.

Na de opening van de Kinderboekenweek organiseerden wij op de zaterdag een Ban Topa met de auteurs van de Kinderboekenweek. Dan hadden we de auteurs de hele middag bij ons in de boekhandel en werd er voorgelezen, gezongen en werden er spelletjes gedaan met de kinderen.

Een van de hoogtepunten was de boeksignering voor de presentatie van prinses Laurentiens boek 'Mr. Finney en de wereld op zijn kop'."

Over ontleding, lokale auteurs en veranderd assortiment



Tijdens de Kinderboekenweek.

Er was een boekhandelsvereniging maar die heeft niet gefunctioneerd?

"Ja, voor de gezamenlijke reclame wanneer er een nieuw lokaal boek verscheen. Heeft niet gefunctioneerd. Van Dorp bestelde dertig tot vijftig boeken in verband met een boeksignering en andere boekhandels bestelden amper zes stuks. Dus je kon nooit aan een evenredigheid komen voor de kostenverdeling."

Kunnen we over een hausse praten in Papiamentstalige literatuur?

"Ja, lokale producties werden veel gekocht om naar familieleden in het buitenland te versturen. Wat opmerkelijk is, is dat meer en meer mensen lokale literatuur kopen om hun collectie uit te breiden."

"Ik vind dat er meer gedaan moet worden om het lezen

te stimuleren op Aruba. En dat moet van kleins af aan gebeuren. Er moet meer geproduceerd worden voor de leeftijdsgroep van 13-18 jaar. Dus voor de tiener. Er is weinig jeugdliteratuur. Alle auteurs concentreren zich op kinderboeken en boeken voor volwassenen. Er moet meer geschreven worden over onze cultuur en geschiedenis."

Wat kan er nog meer gedaan worden om de leescultuur te stimuleren?

"Je stimuleert het kind van kleins af om te lezen. Maar wanneer kinderen een zekere leeftijd hebben bereikt is er geen literatuur in het Papiamentto voor hen. Daarentegen heb je in het Nederlands boeken voor alle leeftijden. Dus hier is er geen gat. Er moeten heel het jaar door meer activiteiten georganiseerd worden en niet alleen gedurende de

Kinderboekenweek. Ook een Boekenweek voor volwassenen en leesclubs oprichten zou wenselijk zijn."

Hebben de media nog een rol ter stimulering van de lokale auteurs?

"De kranten kunnen hierbij een belangrijke rol spelen. Zo kan men bijvoorbeeld net als de Napa met een zaterdagpagina komen om lokale boeken en auteurs te stimuleren. Van alles een beetje op die pagina: boeken, auteurs, recepten, een beetje cultuur, geschiedenis, woordzoekers enzovoorts. Dan krijg je de volwassenen ook weer aan het lezen."

Zowel Antraco boekhandel als Bruna heeft het niet overleefd. Hoe komt dat?

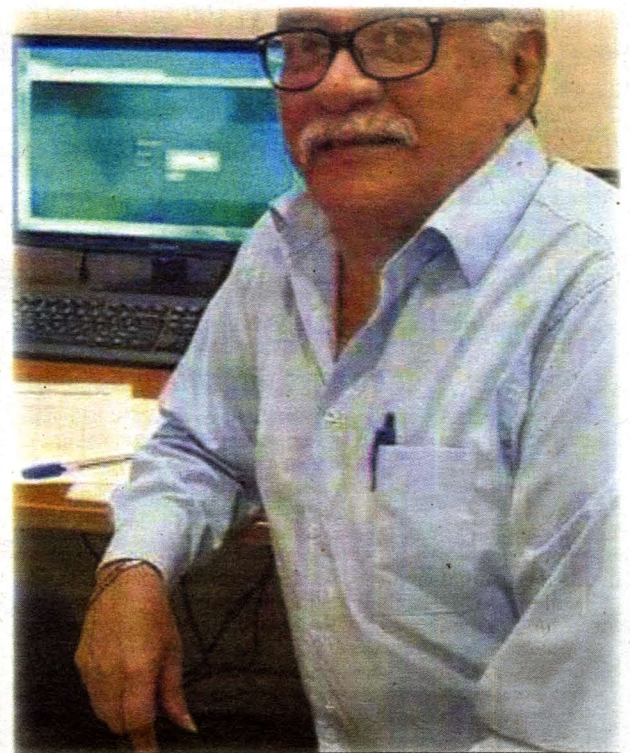
"Volgens mij heeft het allemaal te maken met de leescultuur. Bij De Wit en Van

Dorp hebben we veel inkrimpingen gehad in onze boekenafdeling. Bepaalde secties helemaal eruit gehaald. En echt de categorieën behouden die regelmatig verkopen. De kinderboekenafdeling is juist wat uitgebreid, de afdeling Engelse en Spaanse boeken behoorlijk ingekrompen. Alleen nog spirituele en New Age boeken. Ook nog paperbacks in het Engels. Verder de lokale literatuur en schoolboeken. En er zijn andere spullen bij gehaald die een grotere omzetsnelheid hebben. Bruna was naar mijn opinie groot in Nederlandstalige boeken. En die markt is heel wat gekelderde."

"Wat ik het laatst heb meegemaakt voordat ik met pensioen ging, is dat de boekhandel een heel kwetsbare markt is. Als de boekhandels niet blijven doorduwen en hun boekenvoorraad aanpassen aan de tijd zal het moeilijk zijn om het hoofd boven water te houden. De boekhan-

dels hebben hun assortiment heel wat veranderd. Het concept van boekhandel op zich bestaat niet meer. Er worden andere categorieën in de boekhandel geplaatst. Meer en meer speelgoed, cadeau-artikelen, hobbyspullen.

Of dat goed is? Ik weet het niet. Naar mijn idee heeft de boekhandel een belangrijke plaats in onze samenleving. De samenleving zal leergierig blijven. De leescultuur moet aangewakkerd worden. De boekhandel zelf moet ook meer openstaan voor nieuwe genres. Je kunt blijven zeggen de marges dit en de marges dat, dat de omloopsnelheid niet groot is. Je verkoopt één boek op tien Barbies. Maar zij moeten zelf hun strategie veranderen. E-books hebben voordelen. Ik ben en zal altijd een grote voorstander zijn van boeken. Boeken die je kunt vasthouden. En de bladzijde omslaan. Met e-books kan ik mijn boekenkast niet vullen..."



Nico Luydens werkte sinds 1972 bij de boekhandel.